

异化的医药市场 灰色利益链催生的高药价

■ 席姿 报道

打个比方，一支出厂价 20 元的抗生素注射液，为什么到了患者手中就变成了 115 元？中间 95 元的差价去了哪里？

除了正常的运输、销售等成本和各级代理商抽取的佣金，医院系统作为药品销售的终端环节，往往像经销商一般抽取一定比例的药价“提成”，这也就是通常说的医生“回扣”。

“回扣确实是一件不光彩的事情，但是医生也很无奈，他们觉得自己的劳动价值没有被体现出来。”医疗系统人士告诉记者。对那些 30 岁出头，才成为住院医师或主治医师的博士生来说，每月三五千元的工资，不足以体现他们辛苦劳动并支撑起更好的生活质量。

而对药企来说，除了每支药品里被层层盘剥的利润，他们还有太多环节需要打通。

95 元的差价去了哪里？

“药品有中标价(进医院的价格)和零售价，比如一支抗生素中标价 100 元，零售价 115 元，那么成本价大约在 15-20 元之间。”国内某医药销售公司高管告诉记者。该高管做过临床研究员，也当过医药代表，在医药行业已浸淫二十余年。

出厂价为 20 元，最后以 115 元的价格卖给患者，那么这中间 95 元的差价究竟去了哪里？

“医院系统的回扣占比最大。以抗生素为例，10 年前医生还只拿 10%左右的回扣，现在的普遍标准至少 30%，河北甚至达到 50%，即一支 100 元的注射剂，医生要抽走 50 元。”上述医药销售业内人士表示。

有医疗系统人士告诉记者，对医院来说，一类药品是政策规定只能从指定公司以指定价格购买，并以指定的零售价出售，从市到县、乡镇医院实行零差价。“以前还有医院会私下找企业商量，希望进价能压得更低一些，现在这条路已经不通了。”该人士说，“另一类没有这些硬性规定的药品，能否进医院、能卖出多少，就看医药代表的本事了。”

然而，医生回扣也只是药品流通环节价格增量的一部分，从 20 元到 115 元之间，还有其他复杂的“涨价”环节。

事实上，国内药品生产企业的销售模式一般有两种，一种是招商式，即企业找专门做药品销售的代理公司负责销售；一种是医药代表式，即企业有自己的医药代表，医药代表直接去医院卖药。

采取“招商式”的药企委托销售代理公

出厂价为 20 元，最后以 115 元的价格卖给患者，那么这中间 95 元的差价究竟去了哪里？

生产企业其实赚不了多少，一支 20 元的药卖出去也就赚几块钱。大头还是被医院系统拿去了，除了医生按支提成，还有很多一次性给的

钱。每家公司都有打点政府的专门部门，有的叫公关部，有的叫政府事务部，有的甚至归在法务部下。而所有成本，最终都要摊销到药价中。

司销售药品，代理公司通常分总代理和省代理，有些地方省代理下还有市代理。省代理公司也分两种情况，一种是公司有自己的医药代表团队，还有一种是找“枪手”。

所谓“枪手”，也是医药代表的一种，但不属于销售公司，他们通常跟某家医院高层有过硬的关系，只做那一家医院的生意。销售公司要把药品推销进那家医院，就要去找这名“枪手”。

按照这种模式销售的药品，就将经历从出厂到总代理到省代理再到医院的漫长旅途。

首先，作为总代理的医药销售公司以 20 元的价格从药品生产企业拿到一支抗生素，最多加价 25%，即以 25 元的价格把药卖给省代理，赚取 5 元的毛利。省代理拿到药，正常情况下也顶多加价 25%，有时只能赚百分之十几的毛利，这样药品差不多又加价了 6 元。

“有些省代理直接把药卖给医院，有的还要再卖给市代理，这中间还有一些税要交，所以省代理实际赚到的远小于 6 元。”上述业内人士表示。

接着，就看医药代表如何各显神通，将

药品推销至医院。如果该抗生素最终零售价为 115 元，医院系统抽走的回扣一般在 30 元~60 元。此时这支药品的价格已经差不多 90 元了。

然后，还需支付配送商费用。这些配送商是符合 GSP《药品经营质量管理规范》要求的商业企业，例如国药控股等企业，他们负责将药品配送到各家医院，每支药品一般提成 8%。

除此之外，每个环节还有税收加成。“一个是增值税，例如总代理 20 元拿到药，以 25 元把药品给了省代，这 5 元就要交 17%的增值税。然后是所得税，就是所有利润的 25%。”上述业内人士告诉记者。

在这个系统中，药品生产企业和总代理通常不直接跟医院接触，委托“枪手”的省代理也不直接和医院打交道，只有拥有医药代表团队的企业才需和医院联系。作为企业和总代理，通常不管下级代理商如何跟医院打交道分回扣，例如总代理 10 元从药厂拿药，15 元卖给省代理，就赚这 5 元的固定价差。

这些环节合计起来，再加上“很多一次性支付的成本”摊薄，最终使一支出厂价 20 元的抗生素，到患者手中变成了 115 元。

灰色的利益链

“生产企业其实赚不了多少，一支 20 元的药卖出去也就赚几块钱。大头还是被医院系统拿去了，除了医生按支提成，还有很多一次性给的

钱。”业内人士表示。首先，药品销售方将面对药事委员会，该委员会的成员一般包括院长、副院长、药房主任、科室主任等等，药品能否进入医院需要药事委员会的批准。“每个人都需要打点好。”

对一些同质化竞争激烈的品种，在价格、疗效、质量接近的情况下，尤其需要做好医院工作。一名医药代表就透露，他曾先后向某三甲医院院长赠送 80 万元，但最终还是没能让代理产品进入该医院。

等药品终于被医院同意采购，就需要医生的处方了，但处方要回到药房，此时就需要做好药房里发药人员的工作。否则即使患者凭医生处方到药房开药，发药的人员仍可能以“我们现在没有这种药了”为由拒绝发药，这样医生就不得不另开一种药，对该药企来说，医生的处方就是“白开了”。

“药房的采购人员也是需要‘打点’的环节，否则那么多家生产一种药，他总有理由可以不去采购你这家的。”该业内人士表示。

一些口服药剂被患者直接带走，而注射药剂则需要拿到输液室由护士注射，因此护士也有权进行“寻租”。上述业内人士告诉记

者，有些护士如果不和她们搞好关系，她们甚至会去药监局投诉这个药品有问题，比如哪里有点沉淀物，这样药监局就会处罚企业，“一罚就是几万元”。

等药品终于被患者使用，就需要找到医院的统方员。统方员的职责就是在医院药房中负责统计一名医生一个月开了多少种药，每种药开了多少量。每个月，企业都会去找统方员从电脑中打印出一张列表，以便确定每名医生当月开了多少他们公司的药品，这样企业才能按照数量和事先跟医生说好的分成，到医院或与医生联系好在哪儿见面，直接将现金或卡交给该医生。

“统方员作用可大了，没有统方员从电脑里打出统方单，企业就无法明确知晓医生这个月到底开了多少他们的药，又有多少药是实际从该医院药房销售出去的。因为只有药开了并且发出去才能算销售出去了。有的病人可能没拿药或者拿着处方去外面的药房买药，药方也可能会有流失。不打点好统方员，他就不给你统方表。”业内人士告诉记者。

据他透露，这些统方员的收入也很高，因为会有成百甚至上千的企业找到他，假如按照每个月给企业一张统方表就拿 100 元计算，100 家企业找他就能月收入 1 万元。而这个岗位本身技术含量不高，工作轻松，是所谓的“肥差”，通常都是有点“特殊关系”的人才能去做。

异化的市场

“当然，最核心的还是医生的处方，医生不开处方，其他说啥都没用。”上述业内人士说。

这种情况下，考验的往往是销售人员的能力。由于有如此多的环节要“打通”，通常一家医院由一个团队负责，甚至还会请“外援”帮忙，例如上述提到的“枪手”。

医药代表要推销自己的药，根据与医生的熟悉程度会采取多种方法。通常，刚入行的医药代表都是直接去医院挂号，等轮到他就进办公室跟医生见面，表明自己的目的。但这种情况下，医生通常是不予理会的。

“跟医生关系好了办法就更多了，直接约出来见面都可以。这里面门道太多了，就看医药代表的本事了。而且以前医药代表是提着皮箱直接装着现金去找医生，现在改了，比以前更严密了，都尽量想办法避免被发现。”该业内人士说，“医药代表这一套是从上世纪 90 年代开始的，到现在也不过 20 年，开始是跟刚进入中国市场的外企学的，后来逐渐发展出自己的套路。”

跨国药企可以做到什么程度？“除了那

医药商业贿赂那些事儿

■ 唐志顺 报道

据公安部日前通报，葛兰素史克(中国)投资有限公司部分高管涉嫌严重经济犯罪被依法立案侦查。

公安机关查明，近年来葛兰素史克(中国)投资有限公司在华经营期间，为达到打开药品销售渠道、提高药品售价等目的，利用旅行社等渠道，向个别政府部门官员、少数医药行业协会和基金会、医院、医生等大肆行贿。

药品价格，老百姓格外关心；医药领域商业贿赂，久为诟病。

医药领域商业贿赂现象有多严重？他们是怎样操作企图规避法律的？又是如何导致药价虚高的？

旅行社牵出贿赂案

“葛兰素史克出事了，其中国公司‘四驱马车’被公安机关带走。”7 月 11 日，当公安部通报葛兰素史克部分高管因涉嫌商业贿赂等犯罪被立案侦查的消息传出后，引起世界关注、业界震惊。

或许有人对葛兰素史克感到陌生，但说到该公司在中国生产的新康泰克、芬必得等药品，相信不少人有所了解。它是一个有着超过 300 年历史的跨国医药公司，目前年产药品 40 亿盒，产品遍及全球市场。但该公司近年来“丑闻”不断，被美国、意大利、新西兰处罚过。这次在中国的商业贿赂案是如何暴露出来的呢？

这还得从一家旅行社说起。今年年初，公安部在工作中发现，上海临江国际旅行社等部分旅行社经营活动异常，随即组织力量进行调查。临江旅行社是个成立于 2006 年的小旅行社，也是个人手不多的“夫妻店”。奇怪的是，这家旅行社基本不做旅游业务，只做会议服务，年营业额却从最初的几百万元很快做到数亿元。

这家旅行社有何诀窍，为什么会议业务这么多？公安部部署当地公安机关经过多次明察暗访，查明了该旅行社所做会议业务，大多数是一些外资医药公司委托的，尤其与一家医药公司业务往来频繁，一年中要举办大大小小的培训会无数。这家医药公司就是葛兰素史克。顺藤摸瓜，警方很快掌握了该医药公司部分高管涉嫌犯罪的确凿证据：他们与临江旅行社等公司人员相互勾结，利用召开会议等形式套取现金，一部分占为己有，一部分用于商业贿赂。

鉴于长沙公安机关对医药领域商业贿赂案件的侦办能力和水平，公安部指定长沙公安机关异地管辖此案。6 月 27 日和 7 月 10 日，在公安部的统一组织指挥下，长沙公安机关与北京、上海、郑州等地公安机关相互配合，分两次对该案犯罪嫌疑人实施抓捕。葛兰素史克的赵虹燕、梁宏、黄红、张国维 4 名高管被采取刑事强制措施。

巨额会费藏“猫腻”

要不是亲耳所闻，一般很难将“承办会议”与“商业贿赂”联系起来，也很难相信利用会议费做文章企图规避法律已经成为外资医药公司的普遍做法。

“本来只有 100 人的会，预算成 150 人参会；拿到预算的一些小型会议，根本就不开。”葛兰素史克副总裁、运营总经理梁宏举例介绍了在会议费上做手脚的方法。据了解，外资医药公司有着较为严格的财务规定，为了提高药品的销量和售价，往往需要对各方进行行贿，医药公司的部分人员就在会议费上打起了主意。

临江旅行社法人代表翁某交待，他与梁宏的“合作”始于 2010 年，主要是在梁宏的授意下虚增会议规模。他回报给梁宏的好处主要体现在三个方面：一是直接把钱返给梁宏，3 年共返现金超过百万元；二是供梁宏旅游等高消费，其中两次国外旅游，虽然梁



宏象征性地交了一点钱，但来回坐公务舱、住高档酒店，翁某贴补差不多 50 万元；三是逢年过节翁某要买礼品送给梁宏。据翁某回忆，3 年来临江旅行社从梁宏手里拿到的会议合同金额只有 3000 多万元，主要是公司内部培训会，是梁宏掌控会议费中的很小一部分，而翁某以各种形式返还给梁宏和梁宏下属的，差不多有三四百万元。

“行规如此，这样做比较普遍。”梁宏承认了自己的部分犯罪事实，所讲述的“合作”模式与返还金额也与翁某的交待大体吻合。然而，据梁宏自己介绍，他掌握的会议费，每年多达数亿元。梁宏从中拿到了多少好处费，又有多少钱是自己花了的，有多少钱是用于行贿的，目前尚待侦查。

一家医药公司不止与一家旅行社“合作”，一家旅行社的“合作”对象也不止一个医药公司。参与侦办此案的民警介绍，梁宏与翁某的“合作”，只是医药领域商业贿赂现象的冰山一角。据了解，一些旅行社为了承接更多的会议业务，除了返还虚报金额，一般还会给相关工作人员“丰厚”的好处费，多的上百万元。甚至有的旅行社为了达到长期承接会议的目的，不惜采取性贿赂的方式。

贿赂助推药价虚高

据警方介绍，从前期掌握和讯问的情况看，临江旅行社为梁宏等人提供了行贿的后备金。翁某主要有行贿和协助梁宏职务侵占

些‘学术营销’，医生想到的事情帮你解决，医生没想到的事也帮你想到，比如医生家的孩子、老人有什么需求等等，但是有个弱点，就是现金给的很少。”该人士告诉记者。

据他介绍，一些国内药企有自己的医药代表，直接去医院卖药，也跟外企比较像，直接给现金的较少，通常是让医生花钱，他们支付。“这个流程中最大的问题就是怎样把钱洗出来，让这笔钱以合理的方式出现在账面上，这又是个大学问。”该人士表示。

而更多的国内企业一般直接给医生现金，对一些医生来说，这比外企的那一套要“实在”。有些医生希望多参加一些学术会议提升自己，就更易选择开外企的药，而有的医生才拿到医师执照五六年，刚刚当上主治医师，正需要钱，则偏向开国产的药。

然而，该医药销售公司高管对医生拿回扣表示了“理解”。“事实上，确实很多医生离了回扣，生存也成问题。”该人士说。

有医疗系统人士也对记者表示，一个医学院毕业的本科生，至少要学 5 年，每年学费最少 6500 元，而且现在很多医院只要博士生，本科生根本找不到工作。等这名学生继续读到博士毕业到医院上班了，头几年工资一个月 3000 元都拿不到。主任、副主任医师的工资会比较高，日子也好过得多，但是更多的主治和住院医师就过得很辛苦。

“但是要提高医生收入，医院又负担不起。公立医院为了杜绝以药养医，对药价都有控制，医生的工资还按照计划经济的思路来，但是医院的经营却又是走市场化的道路，国家的财政补贴杯水车薪。某个县医院，一个月水电等各种硬性支出就要 60 万元，但一年的财政补贴才 60 万元。”该人士表示。

实际上，在药品进入医院之前，药品生产与销售企业还有很多环节需要打通。

“新药上市，首先需要定价，接下来要进医保和基药目录，接着就需要招标，有的药比如抗生素还要分级，这些流程走完，药才能进医院。如果你想把药卖得贵一点，就要想办法‘搞定’负责定价的人。如果公司搞不定，还得再托人帮忙，这些都需要‘打点’。”上述业内人士告诉记者。

在进医保和基药目录的时候，企业当然也可以不找“关系”，幸运的话也能跟着其他厂商一起进目录。“但是基药有很多条款，对各种剂型都有详细规定，相关部门可能说，这次只要片剂，不要胶囊，你正好是做胶囊的，就被其他关系硬的人给挤出去了。”

“每家公司都有打点政府的专门部门，有的叫公关部，有的叫政府事务部，有的甚至归在法务部下。而所有成本，最终都要摊销到药价中。”上述人士表示。

等违法犯罪行为，而梁宏等高管则既有行贿又有受贿，还有职务侵占等违法犯罪行为。当问及商业贿赂对药价的影响有多大，梁宏没有正面作答，但他坦言：如果没有这些乱七八糟的运营费用，药价至少降低 20%。

据梁宏讲述，葛兰素史克 2012 年营业额约为 40 亿元，他一人掌握的会议费每年数亿元，他们公司像他这样的运营总经理就有 3 个，还别说其他业务部门，同样需要打通各种“关节”、打点各方“神仙”。他粗略估算自己公司的运营成本占到了药价的 20%—30%。

梁宏的说法，得到了葛兰素史克财务共享服务中心负责人金某的佐证。虽然她不肯说出公司每年会议费用的预算额，但她表示，会议费占了公司开销的大头。

利用旅行社把部分会议费用套现后，用作商业贿赂的钱去哪儿了？据此前公开的权威信息显示，医药公司部分人员采取直接行贿或赞助项目等形式，向个别政府部门官员、少数医药行业协会和基金会、医院、医生等大肆行贿。

羊毛出在羊身上。梁宏毫不隐讳地说，送出去的钱只能摊在成本里，最终埋单的只能是患者。这样一来，本来 30 元钱的药卖到 300 元，药品售价高出真正的成本十倍甚至数十倍的现象，也就不足为奇；药价居高难下，也就在所难免。长沙市公安局相关办案民警表示，商业贿赂，无疑是助推药价虚高的“黑手”。

商业贿赂犯罪，破坏公平竞争，滋生贪污腐败。惩治商业贿赂，需要多部门协同作战。公安部相关部门负责人表示，此次对医药领域商业贿赂的重拳打击，意在查找出此类犯罪的特点，以便国家相关部门形成合力，进一步整顿规范医药行业。同时，希望通过查案震慑此类犯罪，劝告那些依所谓“行规”行事的人，赶紧收手，把精力和资金放在药品研发上，生产销售更好更便宜的药物，真正惠及百姓。